

Intelligence Artificielle KINE J3 — Valoriser son cabinet : cession & reprise

Objectifs :

- * Constituer un dossier de cession complet et transmissible : cartographie prescripteurs, données d'activité, présentation cabinet
- * Rédiger la lettre de présentation du successeur aux médecins référents
- * Analyser une reprise de cabinet avec l'IA : identifier les angles morts, les risques, le potentiel
- * Estimer la valeur d'une patientèle à partir de données d'activité réelles

L'IA aide à formuler, structurer, rédiger et transmettre. Elle ne remplace ni le jugement professionnel, ni le cadre réglementaire, ni la responsabilité du kiné. Ce rappel est intégré à chaque atelier

Public concerné :

Masseur Kinésithérapeute Libéral installé depuis 5 ans ou plus :

- * *en réflexion sur une cession à horizon 2 à 10 ans,*
- * *en cours de reprise ou rachat récent*
- * *ou souhaitant structurer la valeur invisible de leur cabinet*

Prérequis :

Ce module peut être suivi seul,

Après la formation « Intelligence Artificielle Générative pour les masseurs kinésithérapeutes libéraux J-1 Acculturation »,

ou Après la formation « Intelligence Artificielle Générative pour les masseurs kinésithérapeutes libéraux J-2. »

Aucun prérequis technique

Nombre de participants minimum : 6

Intervenant(s) :

Consultante & Formatrice en Intelligence Artificielle Générative

Spécialisée dans la formation IA pour les professionnels de santé (IDEL, naturopathes, sophrologues, diététiciens, thérapeutes).

Plus de 3 ans d'expérience dans le domaine enseigné

Moyens pédagogiques et techniques :

Distanciel (Zoom ou Teams)

Modalités actives :

Ateliers pratiques en temps réel

Livrables remis à l'issue de la formation

Cartographie prescripteurs (démarrée en séance — à finaliser chez soi)

Trame annotée du dossier de cession : sections, questions clés, logique de présentation

Lettre de présentation du successeur aux médecins référents

Grille d'analyse d'une reprise : angles morts · risques · potentiel

Bibliothèque de 4 prompts stratégiques (PDF)

Fiche mémo éthique & RGPD santé

RGPD — Règle absolue : Aucune donnée patient ou client identifiée ne doit entrer dans un outil IA. Tous les exercices s'appuient sur des cas types anonymisés

Durée de la formation : 3 heures.

Nombre de participants maximum : 10 stagiaires.

PROGRAMME

MODULE 1 — La valeur invisible de votre cabinet

Lancement & cartographie des participants

Tour de table : êtes-vous en phase de développement, de consolidation ou de transmission ?
Calibrage collectif des priorités.

Atelier - Formaliser votre réseau prescripteurs

Votre réseau vaut de l'argent mais il est invisible dans un bilan.
L'IA structure une cartographie transmissible à partir de ce que vous avez en tête : noms des médecins référents, estimation des volumes, pathologies adressées, ancienneté de la relation.
Exercice en direct : chaque participant remplit sa cartographie à partir de sa mémoire.
Les données manquantes sont identifiées — à vérifier et compléter chez soi avant d'utiliser le document.

Atelier - Construire la structure du dossier de cession

L'IA génère la trame complète du dossier avec les bonnes sections (présentation du cabinet, activité NGAP, équipements, bail, potentiel de développement).
Ce que chaque participant repart avec : une structure annotée et personnalisée, prête à être remplie chez soi avec ses données réelles. Le dossier finalisé ne se produit pas en salle — les chiffres d'activité, la liste d'équipements et le bail ne sont pas disponibles en formation.

Atelier - La lettre de présentation du successeur

Le levier le plus négligé d'une cession.
Sans cette lettre, votre successeur perdra mécaniquement de l'activité. L'IA rédige la lettre en 5 minutes.
Exercice : chaque participant rédige la sienne.

Pause

MODULE 2 — Analyser une reprise, éviter les pièges

Atelier - Lire un bilan d'activité avec un oeil acheteur

L'IA analyse un bilan d'activité fictif construit pour la formation : données vraisemblables représentatives d'un cabinet libéral type, entièrement anonymisées.
Angles morts travaillés : patientèle vieillissante, dépendance à un prescripteur unique, zone en sur-dotation ARS, activité concentrée sur 3 mois.
Exercice collectif.

Démo- Estimer la valeur d'une patientèle

Les méthodes reconnues (recettes × coefficient, valeur de remplacement, approche comparative).
L'IA structure le raisonnement et produit une note de synthèse.
Limites claires : l'IA ne remplace pas l'expertise comptable.

Echange : Q&A ciblé — situations personnelles

Chaque participant peut soumettre sa situation réelle.
Réponses collectives outillées

Clôture — 15h45

15h45 - 15 min - Livrable : Ma bibliothèque de prompts J3-A

4 prompts stratégiques : cartographie prescripteurs, dossier de cession, lettre successeur, analyse reprise.
Chaque prompt associé à un moment d'usage concret.

Modalités d'évaluation des acquis :

Questionnaire diagnostique envoyé avant la formation

Quiz de positionnement en ouverture de DJ

Évaluation formative continue : exercices en séance

Questionnaire de satisfaction à chaud (fin de dernière Demi-Journée) et à froid (30 jours après)

Sanction visée : Attestation de présence et/ou Certificat de réalisation

Matériel nécessaire pour suivre la formation :

Ordinateur avec connexion internet stable , caméra et micro (distanciel)

De préférence prendre un abonnement sur ChatGPT ou Gemini (au moins sur 1 mois, environ 20€) -

Bloc-notes - crayon

Modalités et délai d'accès

Distanciel

Inscription possible 48h avant le début de la formation

Accessibilité aux personnes à mobilité réduite et/ou en situation de handicap :

Etablissements conformes à la réglementation accessibilité de 5ème catégorie type W + L (Article R.111-19-33 du code de la construction et de l'habitation).

Site MARSEILLE : 4ème étage avec ascenseur / Site SIX-FOURS : rez-de-chaussée

Entretien individuel et confidentiel avec le Réfèrent Handicap ARAPL Provence et Var

Taux de satisfaction de la formation : Nouveauté 2026

Conditions tarifaires : nous consulter